

УДК 658.7

## РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ НА ОСНОВЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

Галкина Е.В.

Научный руководитель - ст. преподаватель Агафонова Л.М.

*Сибирский федеральный университет*

Управление закупками является одной из составных частей общего управления цепочками поставок в рамках одной логистической цепи. Поэтому при разработке функционального подхода и оценке поставщиков прежде всего необходимо определить степень его влияния на весь механизм управления закупками.

На рис.1 представлен механизм выбора и последующей оценки поставщиков с точки зрения функционального подхода, где сплошной чертой обозначены этапы, предлагаемые в рамках прорабатываемого подхода.

Отличие механизма отбора поставщиков на основе функционального подхода от общепринятого возникает на оценки возможных источников поставки. согласно современной концепции логистики, поставщик, предприятие, потребитель и посредники создают единую логистическую цепочку поставок, следовательно, при анализе поставщика необходимо также анализировать и посредников, включенных в создаваемую логистическую цепь. Кроме того, наличие посредника между производством сырья и товаропроизводителем связано с тем, что часть функций производителя сырья берет на себя посредник, и поставщиками являются они оба (в дальнейшем поставщиком будет называться предприятие-производитель ресурсов, а тот кто непосредственно доставляет сырье товаропроизводителю будет именоваться посредником).

Поэтому при оценке возможных источников поставок при наличии посредника между производителем сырья и предприятием необходимо оценить целесообразность наличия данного посредника. Если его использование не несет видимой пользы для предприятия, то от его услуг необходимо отказаться. Тогда оценка поставщика проводится по всем функциям, которые он выполняет.

Рассмотрим возможные причины, по которым закупка у посредника может оказаться более выгодной, чем непосредственно у производителя.

1. Закупая товарные ресурсы у посредника, предприятие, как правило, имеет возможность приобрести широкий ассортимент относительно небольшими партиями. В результате сокращается потребность в запасах, складах, уменьшается объем договорной работы с изготовителями отдельных позиций ассортимента.

2. Цена товара у посредников может оказаться ниже, чем у изготовителя. Предположим, изготовитель реализует товар по следующим ценам:

- а) для мелкооптовых покупателей – 10 руб. за единицу;
- б) для крупнооптовых покупателей – 8 руб. за единицу.

Посредник, закупив крупную партию по 8 руб., разукрупняет ее и реализует мелкооптовым покупателям с 12%-ной наценкой, т.е. по 8,96 руб. за единицу. Посредник может позволить себе это, так как он специализируется на разукрупнении партий. Изготовителю разукрупнение обходится дороже, и он вынужден продавать мелкооптовые партии по цене 10 руб., а не по 8,96 руб.

3. Изготовитель товара может располагаться территориально на более отдаленном расстоянии, чем посредник. Дополнительные транспортные расходы в этом случае могут превысить разницу в ценах изготовителя и посредника/



### Рисунок 1 – Механизм управления закупками на основе функционального подхода

Если целесообразность использования посредника возникает, например, при значительной удаленности производителя сырья – то в этом случае посредник берет на себя транспортную функцию поставщика, при необходимости накопления запасов – посредник может выполнять складскую функцию и т.п. производственная же функция остается за производителем сырья. Таким образом, при наличии посредника идет разделение функций, и проводится оценка посредника и поставщика.

Сам механизм оценки поставщика представляет собой цикл операций, включающий не только регулярную аттестацию поставщиков, но и постоянный поиск путей взаимовыгодного улучшения отношений между поставщиком и предприятием. заключающийся в разработке корректирующих мероприятий при несоответствии требований предприятия к поставляемому сырью, привлечении поставщиков к разработке новой продукции и т.п. Это предполагает наличие регулярной аттестации поставщиков и анализа качества поставляемой продукции. Если поставщик или посредник выполняют свои функции не эффективно, то товаропроизводитель вправе предоставить им, либо разработать с ними совместно план корректирующих мероприятий. Как правило, поставщик заинтересован в долгосрочных отношениях с товаропроизводителем и в укреплении процессов интеграции в цепи поставок. Поэтому итогом проведения аттестации должен стать поиск путей взаимовыгодного улучшения отношений между поставщиком и предприятием.

Таким образом, использование функционального подхода в оценке поставщиков влияет на весь механизм их выбора и оценки, а, следовательно, и на процесс управления закупками. Для более полного представления того, как функциональный подход к оценке поставщиков влияет на систему снабжения товаропроизводителя и систему сбыта поставщика, следует определить процесс управления закупками при помощи функционального моделирования.